Rapport Checklist

నమ్మకానికి మొదటి వంతెన ఒక పెద్ద మాట కాదు, ఎదుటి మనిషి చెప్పిన చిన్న మాటని మర్నాడు గుర్తుపెట్టుకోవడం.

ఎలా చేయాలి

1. **ఈ వారం కలిసే ఒక కొత్త మనిషి** (లేదా ఇంకా నిన్ను నమ్మని ఒక team member) **ని ఎంచుకో**.
2. **ముందు, మధ్యలో, తర్వాత — ఒక్కో దానికి** tick **పెట్టు**.
3. Body language copy **చేయడం లాంటి** tricks **వద్దు — ఎదుటి మనిషిని** manage **చేయడానికి వాడే ఏ** trick **అయినా** rapport **కాదు**, manipulation.

ముందు

- [ ] ఈ మనిషి గురించి తెలిసింది ఒక్కసారి చూసుకున్నాను
- [ ] వాళ్ళ గురించి తెలుసుకోవాలనుకునే ఒక విషయం రాసుకున్నాను
- [ ] నా pitch / checklist ని కాసేపు పక్కన పెడతానని నిర్ణయించుకున్నాను

మధ్యలో

- [ ] Phone silent · కనిపించకుండా పక్కన
- [ ] వాళ్ళ పేరుతో పిలిచాను
- [ ] వాళ్ళు చెప్పిన దాని మీదే కనీసం 3 follow-up ప్రశ్నలు
- [ ] నా గురించి కంటే వాళ్ళ గురించి ఎక్కువ విన్నాను

తర్వాత

- [ ] వాళ్ళు చెప్పిన ఒక detail రాసుకున్నాను
- [ ] మళ్ళీ కలిసినప్పుడు ముందు అదే అడిగాను
- [ ] చెప్పిన ఒక చిన్న పని, చెప్పిన time కి చేశాను

PRACTICE Follow-up practice · వాళ్ళు చెప్పిన దాని మీదే ఒక ప్రశ్న రాయి

వాళ్ళు అన్నది	నా follow-up ప్రశ్న
“ఈ branch లో అంతా normal గానే ఉంది మేడం.”	“normal అంటే, ఇక్కడ ఒక రోజు ఎలా ఉంటుంది?”
“Students వస్తారు, కానీ exams time లో రారు.”	
“ఈ వారం చాలా busy గా ఉంది.”	
“నేను officer exam కి prepare అవుతున్నాను.”	
“కొత్త app వచ్చాక పని పెరిగింది.”	

LOG ఈ వారం మూడు conversations

ఎవరు	నేను అడిగిన follow-ups	గుర్తుపెట్టుకున్న ఒక detail	మళ్ళీ కలిసినప్పుడు అడిగానా?
మహేష్	"ఏ section కష్టంగా అనిపించింది?"	రాత్రి mock test	✓ మర్నాడు ఉదయం

MODEL Rapport కి మూడు భాగాలు

Attention

ఇద్దరూ ఒకరి మీద ఒకరు శ్రద్ధ పెట్టడం — ఎప్పుడూ ముఖ్యమే.

Positivity

స్నేహం, పట్టించుకోవడం — మొదట్లో ఎక్కువ బరువు.

Coordination

సహజంగా కుదిరే rhythm — పరిచయం పెరిగే కొద్దీ వస్తుంది.

FEEDBACK PARTNER · వారం చివర్లో

ఈ వారం మాట్లాడినవాళ్ళలో, నిజాయితీగా చెప్పగలిగే ఒకరిని అడుగు — "మనం మాట్లాడుకున్నప్పుడు, నేను నిజమైన interest తో అడుగుతున్నట్టు మీకు అనిపించిందా, లేక formality లా అనిపించిందా?"

Team లేదా? College లోనో, ఇంట్లోనో, friends తోనో — కొత్తగా పరిచయమైన ఒకరితో ఇదే checklist try చేసి, ఇదే ప్రశ్న అడుగు.

Tickle-Degnen, L., & Rosenthal, R. (1990). The nature of rapport and its nonverbal correlates. *Psychological Inquiry*, 1(4), 285–293 — a proposed model, not a tested law. · Huang, K., Yeomans, M., Brooks, A. W., Minson, J., & Gino, F. (2017). It doesn't hurt to ask: Question-asking increases liking. *JPSP*, 113(3), 430–452 — the speed-dating result is a connection, not proof of cause. · Maddux, Mullen & Galinsky (2008), *JESP* 44 — one small student negotiation study; Hale & Hamilton (2016), *Scientific Reports* 6, 35295 — a pre-registered virtual-reality test found no rapport or trust gain from mimicry. The checklist is Mental Gym's own. Lakshmi garu's branch and Kavya's sponsor meeting are composite examples.